

海外市場開拓セミナー 実践講座 <6>

■テーマ■海外の展示会を視察する/ブースを回るノウハウ

1) 展示会にて出展製品を見るポイント/効率的なブースの回り方

2) 欲しい製品の探し方、ブースの回り方、カメラの有効活用法

3) 現地での時間を有効に活用する、出展企業に視察の目的を主張する



■講座/セミナーの狙い

- ・海外の展示会を限られた時間で有効な視察をするためにはどんな点に注意をしたらいいか、実践的なテクニックを解説する
- ・仮のオーダーを想定する、視察の目的/探す対象製品を事前に想定する、視察後に達成できたかどうかを自己評価する
- ・展示会視察用の「モノ探しリーフレット」を準備する、ブースでは担当者に積極的に探しているモノを探している製品をPRする
- ・目的が達成はモノが見つかったかどうかではなく、継続コミュニケーションができる人が見つかったかどうか(モノ探し≦人探し)
- ・帰国後に出展企業と連絡を取り合う方法、通訳を有効活用して気になる企業とコンタクトを取る、気になる製品をチェック etc.

■主な対象者(ぜひご参加いただきたい方々)

- ・海外でのビジネス展開に興味があり、今後海外ビジネスの取り組みを始めたいという企業、海外市場の開拓に意欲的な企業
- ・現地視察を予定している企業/グループ、展示会への出展を予定している企業または自治体や業界団体などのグループ
- ・すでに海外ビジネスに取り組んでいるが課題を抱えている企業、成功/失敗事例との比較で自社の問題点を整理したい企業
- ・特に、直近で海外の「展示会視察」を予定している方々、海外の「展示会視察」を社員教育の一環として企画している企業

■この講座/セミナーでお伝えしたいポイント

- ・海外視察の目的を明確にする、展示会視察の目的/探したい製品を明確にする、滞在中の限られた時間を有効に使う
- ・「モノ探しリーフレット」を準備、展示会のブースで探している製品をPRする、一歩踏み込んだ展示会視察のノウハウを知る
- ・展示会では「モノ探し」ではなく「人探し」を心掛ける、通訳を有効に使う、海外視察/展示会視察の成否は帰国後の活動重視

<内 容>

■6■海外の展示会を視察する/ブースを回るノウハウ	各セッションで取り上げるポイント/理解項目
1) 展示会にて出展製品を見るポイント/ブースの回り方 1-1 出展製品のチェックポイント 1-2 効果的にブースを回るために/写真の撮り方 1-3 キーパーソンの探し方、「モノ探し」≦「人探し」 ※【実習】「名刺交換と自己紹介」リーフレットの有効活用	・最初は定番ルートで回る、ブース外観/製品/担当者/名刺を写真に撮る ・二度目に回るブースにて製品を再チェック、窓口担当者を確認、商談 ・製品を見る/名刺を渡す、リーフレットで会社概要と自社製品をPR ・日本語ができる担当者の有無、日本企業との取引の有無をチェック ・ブースの責任者はトップかナンバー2か、語学力チェック、通訳チェック
2) 積極的なブースの回り方/出展企業に視察目的を主張する 2-1 視察目的をまとめたリーフレットを準備する 2-2 調達したい製品/調達条件、探している技術/サービス 2-3 提案したいビジネスモデル、探しているパートナー ※【実習】「仮の商談でビジネス折衝をシミュレーション」	・具体的に探している製品がある、目的が明確な場合のブースの回り方 ・情報収集のみの視察、具体的に探している製品がない場合の回り方 ・ポスターに足を止める、出展目的を把握、パネルで製品概要をチェック ・ビジネスは売りも買いも「モノ探し」ではなく「人探し」である ・探している製品が見つからない場合の対処法、出展担当者へのコメント
3) 現地での時間を有効に活用する 3-1 現地で出展企業を訪問する 3-2 滞在期間中の食事会を有効活用する 3-3 通訳を有効活用する ※【実習】「食事とお酒のマナー」乾杯三原則	・興味を持った企業/製品をリストアップ、滞在中または会期直後に訪問する ・訪問企業とのアポの取り方、キーパーソンを食事に誘う方法 ・同一地域の出張に指名通訳、ブリッジコーディネーターとして有効活用 ・滞在期間中に夕食の機会が何回あるか? 食事会はビジネスの最前線 ・お酒の断り方、乾杯攻撃の躲し方、食事の席でのタブー(Do's and Don'ts)

◆海外視察での企業訪問や海外における展示会の視察をより効果的に事前を知っておきたいポイントをまとめた講座。◆視察先の企業や工場見学でどんな点に注目して視察を行ったらいいか、視察先でどんな質問をしたらいいか、事例を交えてわかりやすくレクチャーします。◆さらにアジアビジネスに取り組む基本姿勢と注意点、ビジネスに取り組む基本的な心構えを学び、コミュニケーションギャップを避けるためのノウハウや効果的なパートナー企業の探し方についても取りあげます。◆初めての海外出張や新人の研修として導入することも可能。◆現場での経験をもとにした実践的なワークショップを中心に海外ビジネスの基本姿勢を徹底的に学びます。

